

BAB III

TINJAUAN UMUM TENTANG BROKER (MAKELAR) DALAM EKONOMI ISLAM

A. Pengertian Broker (*Ju'alah*)

Kamus Bahasa Indonesia menjelaskan bahwa broker adalah pedagang perantara yang menghubungkan pedagang satu dengan yang lain dalam hal jual beli atau antara penjual dan pembeli.¹ Padanan Broker dalam fiqih muamalahsemakna benar dengan *al-ujrah* ialah *al-ji'alah* (dibaca dengan mengkasrahuruf jim) atau *al-ju'alah* (dibaca dengan mendhammahhuruf jim) yang disamakan dengan *payment and wages* dalam bahasa Inggris, atau *prime* dan *indemnity* dalam bahasa Prancis.²

Kata *ji'alah* jamaknya *aj'al* adalah sesuatu yang dijadikan atau tepatnya yang ditentukan diatas pekerjaan (*ma-yuj'alu 'ala al-'amal*). Menurut sebagian ahli, kata *ji'alah* sesungguhnya lebih umum sifatnya daripada kata *ujrah* yang bersifat spesifik. *Al-ji'alah* artinya pengikatan penggantian/imbalance yang diketahui/ditentukan (jumlahnya) terhadap pekerjaan (prestasi) tertentu dengan berdasarkan analisiskemampuan si pekerja dan kepuasan pemesan kerja/jasa. Dalam istilah teknis, kata*ju'lun* bisa juga diartikan dengan komisi (*'umulah*) hadiah (*ja'izah*) dan/atau tandajasa (*mukafa'ah*).³

¹<http://kbbi.web.id/broker>, akses 30 Mei 2015

² Muhammad Rawas Qal'ah-ji, Haid Shadiq Qanibi, dan Quthb Mushthafa Sanir, *Mu'jam Lughah al-Fuqaha'*, (Beirut Lubnan: Dar al-nafa'is, 1416 H/1966 M), h. 143

³Ali Mutahar, *Kamus Muthahar Arab-Indonesia*, hlm. 400

Pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*ju'alah*) hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkata,” Barangsiapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”. Maka, orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Istilah lain dalam pengupahan adalah *ijarah*. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.⁴

Ju'alah adalah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata,”Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian”.⁵

Al-ju'l ialah pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba yang lari.⁶

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah* menjelaskan bahwa dalam fatwa ini yang dimaksud dengan :

1. *Ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.

⁴ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012), h.188-189

⁵ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2008), h. 305

⁶ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid analisis fiqh para mujtahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), h.101

2. *Ja'il* adalah pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan (*natijah*) yang ditentukan.
3. *Maj'ul lah* adalah pihak yang melaksanakan *Ju'alah*.

B. Dasar Hukum Broker (Ju'alah)

Jumhur fuqaha sepakat bahwa hukum *ju'alah* mubah. Hal ini, didasari karena *ju'alah* diperlukan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam hal lain, yang masih termasuk *ju'alah* Rasulullah membolehkan memberikan upah atas pengobatan yang menggunakan bacaan Al-Qur'an dan surat al-fatihah.

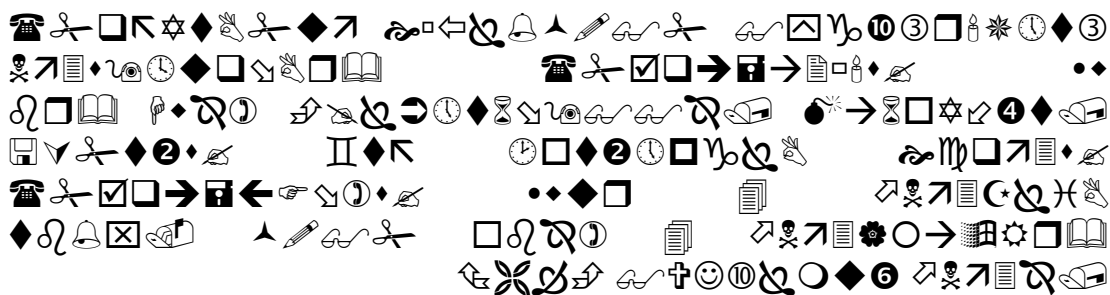
Allah SWT membolehkan melakukan kerjasama dan berusaha serta melakukan jual-beli. Sementara Allah SWT melarang melakukan riba dan memakan harta sesama dengan jalan bathil. Sebagaimana firman Allah SWT berikut ini;

Firman Allah SWT dalam Surat al-Baqarah berikut;



Artinya, “Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. al-Baqarah: 275)

Selanjutnya Firman Allah SWT dalam Surat an-Nisaa' berikut;



Artinya, “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan

yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (QS. an-Nisaa': 29)

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ تَاسَاً مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
 أَتَوْا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَقْرُؤْهُمْ فَيَسْمَا هُمْ كَذَلِكَ إِذْ لَدَعَ سَيْدٌ أُولَئِكَ فَقَالُوا
 هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَأَى فَقَالُوا إِنَّكُمْ لَمْ تَقْرُؤُوا وَلَا تَفْعَلُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا حُمْلًا
 فَجَعَلُوا لَهُمْ قُطِيعًا مِنَ الشَّاءِ فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأَمِّ الْقُرْآنِ وَيَجْمَعُ نَرَاقَهُ وَيَقْتُلُ فَرَأَوْا بِالشَّاءِ
 فَقَالُوا لَا نَأْخُذْهُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلُوهُ فَصَحَّحَ وَقَالَ وَمَا أَذْرَكَ
 أَنَّهَا رُقِيَةٌ خَلَوْهَا وَاضْرِبُوا لِي بِسَهْمٍ (رواه البخاري)

Artinya; “Sekelompok sahabat Nabi SAW melintasi salah satu kampung orang Arab. Penduduk kampung tersebut tidak menghidangkan makanan kepada mereka. Ketika itu, kepala kampung disengat kalajengking. Mereka lalu bertanya kepada para sahabat: ‘Apakah kalian mempunyai obat, atau adakah yang dapat me-ruqyah (menjampi)?’ Para sahabat menjawab: ‘Kalian tidak menjamu kami; kami tidak mau mengobati kecuali kalian memberi imbalan kepada kami.’ Kemudian para penduduk berjanji akan memberikan sejumlah ekor kambing. Seorang sahabat membacakan surat al-Fatihah dan mengumpulkan ludah, lalu ludah itu ia semprotkan ke kepala kampung tersebut; ia pun sembuh. Mereka kemudian menyerahkan kambing. Para sahabat berkata, ‘Kita tidak boleh mengambil kambing ini sampai kita bertanya kepada Nabi SAW.’ Selanjutnya mereka bertanya kepada beliau. Beliau tertawa dan bersabda, kalian tahu bahwa surat al-Fatihah adalah ruqyah! Ambillah kambing tersebut dan berilah saya bagian”. (HR. Bukhari).⁷

Menurut ulama’ Malikiyah, Syafi’iyah, dan Hanabilah, secara syar’i, akad *ju’alah* diperbolehkan. Dengan landasan kisah Nabi Yusuf beserta saudaranya. Kedudukan transaksi upah (*al-ju’l*) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa), yang pemberi upah tidak mengambil sedikitpun dari upah (hadiah) itu. Sebab, jika pemberi upah mengambil sebagian dari upah itu, berarti ia harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima upah itu (*al-maj’ul*) gagal mendatangkan

⁷ Imam Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Bairut: Darl al-Fikr, t, tt), Jilid, II, h. 238

manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi upah (*al-ju'l*), ia tidak akan mendapatkan apa-apa. Jika pemberi upah (*al-ja'il*) mengambil hasil kerja calon penerima upah (*al-maj'ul*), tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu, berarti ia telah melakukan suatu kezaliman.⁸

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah* bagian Ketiga merupakan Ketentuan Hukum *ju'alah* sebagai berikut;

1. Imbalan broker (*Ju'alah*) hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lahu* apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi;
2. Pihak *Ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lah* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan.

C. Rukun Broker (*Jia'alah*)

Rukun pengupahan broker (*ju'alah*) adalah sebagai berikut

1. Lafal (akad).

Lafal itu mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya. Jika mengerjakan *ju'alah* tanpa seizin orang yang menyuruh (punya barang) maka baginya tidak berhak memperoleh imbalan jika barang itu ditemukan.

Ada 2 orang yang berakad dalam *ju'alah* yaitu :

⁸ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Analisis Fiqih Para Mujtahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), h.102

- a. *Ja'il* yaitu orang yang mengadakan sayembara. Disyaratkan bagi *ja'il* itu orang yang mukallaf dalam arti baligh, berakal, dan cerdas
 - b. *'Amil* adalah orang yang melakukan sayembara. Tidak disyaratkan *'amil* itu orang-orang tertentu (bebas).
2. Orang yang menjanjikan memberikan upah. Dapat berupa orang yang kehilangan barang atau orang lain.
 3. Pekerjaan (sesuatu yang disyaratkan oleh orang yang memiliki harta dalam sayembara tersebut).
 4. Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan (menemukan barang).⁹

Sementara itu dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah* bagian kedua merupakan Ketentuan akad *ju'alah* sebagai berikut; "Akad *Ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa sebagaimana dimaksud dalam konsideran di atas dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Pihak *Ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad;
2. Objek *Ju'alah* (*mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah;
3. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;

⁹ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Op, Cit*, h.141

4. Imbalan *Ju'alah* (*reward/iwadh/ju'l*) harus ditentukan besarannya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran; dan
5. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *Ju'alah*);

D. Syarat Sah Broker (*Ja'alah*)

- a. Pihak-pihak yang *berju'alah* wajib memiliki kecakapan bermu'amalah (*ahliyyah al-tasharruf*), yaitu berakal, baligh, dan rasyid (tidak sedang dalam perwalian). Jadi *ju'alah* tidak sah dilakukan oleh orang gila atau anak kecil.
- b. upah (*ja'il*) yang dijanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* batal adanya, karena ketidakpastian kompensasi. Seperti, barang siapa yang menemukan mobil saya yang hilang, maka ia berhak mendapatkan baju. Selain itu, upah yang diperjanjikan itu bukanlah barang haram, seperti minuman keras.
- c. Aktivitas yang akan diberi kompensasi wajib aktivitas yang mubah, bukan yang haram dan diperbolehkan secara syar'i. Tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktek sihir, atau praktek haram lainnya. Kaidahnya adalah, setiap asset yang boleh dijadikan sebagai obyek transaksi dalam akad *ji'alah*.

- d. Kompensasi (materi) yang diberikan harus jelas diketahui jenis dan jumlahnya (*ma'lum*), di samping tentunya harus halal.¹⁰

Islam melihat konsep jual-beli itu sebagai suatu alat atau sarana untuk menjadikan manusia itu semakin dewasa dalam berpola pikir dan bertindak (melakukan aktivitas), termasuk aktivitas ekonomi. Pasar misalnya dijadikan sebagai tempat aktivitas jual-beli harus, dijadikan sebagai tempat pelatihan yang tepat bagaimana manusia sebagai khalifah di muka bumi ini, maka sebenarnya jual-beli dalam Islam merupakan wadah untuk memproduksi khalifah-khalifah yang tangguh di muka bumi. Sehingga dalam masalah jual-beli ini, Abdul Aziz Muhammad Azzam bahwa, jual-beli adalah Transaksi (akad) saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap suatu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya.¹¹

E. Indikator Broker yang Sukses

Menjadi professional broker yang sukses membutuhkan kesiapan, baik dari *internal* diri sendiri maupun dari *external*. Tanpa persiapan yang bagus menjadi professional broker tidak memberikan hasil yang optimal. Sampai kapanpun jasa seorang professional broker akan selalu dibutuhkan, selama manusia masih membutuhkan tempat tinggal selama itu pula jasa seorang professional broker akan diperlukan.

¹⁰ *Ibid*

¹¹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat; Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, (Jakarta : AMZAH, 2010), h. 24

Keberadaan professional brokerakan memberikan posisi yang *win win* kepada pemilik showroom maupun calon *buyer*. Bagi *car owner* jasa seorang professional brokerakan sangat dibutuhkan untuk menghemat waktu dan tenaga dalam menjual mobil miliknya dan bagi seorang *buyer* professional brokerakan menjadi tempat untuk mendapatkan informasi yang lengkap dan *objektif* mengenai mobil yang akan dibeli. Tak jarang buyer juga memerlukan *advice* dari professional brokerakan yang dikenal baik olehnya.

Namun tidak semua orang bisa sukses sebagai professional brokerakan, karena kenyataannya banyak professional brokerakan yang sudah menjalani profesi ini bahkan sampai puluhan tahun tapi belum bisa dikatakan sukses. Sekurangnya ada beberapa hal yang harus dipersiapkan untuk menjalani profesi professional broker:¹²

1. Persiapkan Mental

Mental yang kuat diperlukan karena menjadi professional brokerakan selalu berhubungan dengan orang lain. Baik *car owner* maupun pembeli. Kita akan merasakan bagaimana rasanya ditolak pemilik mobil yang di tawarkan untuk dibantu menjual mobilnya, sampai menghadapi orang yang tidak menghargai profesi sebagai professional broker. Ini tidak berlaku bagi *car agent* yang sudah tergabung dalam perusahaan *car agent* yang sudah *establish*, dan memiliki mobil untuk dipasarkan.

¹² <http://asriman.com/apa-yang-perlu-dipersiapkan-untuk-menjadi-professional-broker/>

2. Kuasai *Product Knowledge* Kendaraan yang Dijual

Penguasaan *product knowledge* menjadi pembeda antara seorang professional broker dengan *traditional broker*. Seorang professional broker harus mampu menjawab setiap pertanyaan yang diajukan oleh konsumen terkait dengan mobil yang sedang dipasarkan.

3. Jujurlah terhadap Calon Pembeli

Jujur yang dimaksud disini adalah bahwa kita harus mau memberikan keterangan yang objektif, mengatakan suatu mobil bagus kalau memang bagus dan sanggup mengatakan bahwa mobil kurang bagus kalau memang kurang bagus dan memberikan masukan-masukan yang benar kepada calon konsumen.¹³

4. Perbanyak *Listing* Setiap Hari

Banyaknya *listing* yang *closing* adalah permainan *probabilitas*, berdasar pengalaman dan riset kemungkinan terjadinya penjualan adalah satu perbanding duapuluh. Artinya jika anda ingin dapat satu *closing* anda harus memiliki listing sekurang-kurangnya duapuluh *listing*.

5. Promosi Gencar Setiap Hari

Inti dari *marketing* adalah bagaimana mengkomunikasikan *product* yang kita jual kepada calon konsumen. Begitu juga mobil, bagaimana kita mempromosikan mobil kita kepada sebanyak mungkin calon konsumen.

¹³ <http://asriman.com/apa-yang-perlu-dipersiapkan-untuk-menjadi-professional-broker/>

6. Layani Konsumen Sepenuh Hati

Melayani konsumen dengan sepenuh hati akan memberikan efek yang luar biasa terhadap *branding* kita sebagai PB. Jika seseorang merasa puas dengan pelayanan yang kita berikan maka orang itu akan senang hati merekomendasikan jasa kita kepada saudara atau teman-temannya. Bagaimanapun rekomendasi dari orang yang kita percayai memberikan *impact trust* yang besar jika dibandingkan dengan informasi yang didapat secara terbuka.

7. Jalani dengan Senang Hati

Mencintai apa yang kita kerjakan merupakan cara terbaik untuk bahagia. Kita akan merasakan energi yang luar biasa dalam melakukan suatu pekerjaan jika kita melakukan dengan senang hati. Aura keyakinan akan muncul di wajah kita apabila kita sedang mempromosikan sesuatu.¹⁴

F. Jual Beli dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli

Setiap individu pasti mengalami atau melakukan transaksi yang berupa jual-beli, dari sinilah perlu penulis kemukakan definisi dari jual-beli. Pengertian jual-beli terdiri dari dua kata yaitu jual dan beli.

Secara etimologi, (البيع) jual beli adalah proses tukar menukar barang dengan barang.¹⁵ Secara terminologi terdapat beberapa pengertian dari jual beli, yaitu:

¹⁴ <http://asriman.com/apa-yang-perlu-dipersiapkan-untuk-menjadi-professional-broker/>

¹⁵ Rachmat Syafei, *Fqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2006), h. 91

- a. Menurut Hanafi, jual beli adalah tukar menukar barang atau harta dengan barang atau harta milik orang lain yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah yakni ijab qabul.¹⁶
- b. Menurut imam nawawi, jual beli adalah tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan memberi kepemilikan.
- c. Menurut ibnu Qudamah, jual beli adalah tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan memberi kepemilikan dan menerima hak milik.¹⁷

Jual-beli merupakan pertukaran harta antara dua pihak atas dasar saling rela dan memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan, berarti barang tersebut dipertukarkan dengan alat ganti yang dapat dibenarkan. Adapun yang dimaksud dengan ganti yang dapat dibenarkan disini berarti milik atau harta tersebut dipertukarkan dengan alat pembayaran yang sah, dan diakui keberadaannya, misalnya uang rupiah dan mata uang lainnya.¹⁸

Pada perusahaan yang relatif kecil fungsi pesanan penjualan dan pembuatan faktur biasanya dirangkap oleh pegawai tertentu di bagian pemasaran. Namun pada perusahaan yang relatif besar biasanya bagian order penjualan dan

¹⁶ Muhammad Asy-Syarbini, *Mughnil-Muhtaaj*, (Beirut: Dar al Fikr, tt), juz 2, h. 2

¹⁷ Wahbah Az-Zuhailiy, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), Juz 5, h. 25-26

¹⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafida, 2000), Cet. I, h. 129

bagian pembuatan faktur dapat dipisah pada bagian-bagian sendiri, menurut Narko bagian pesanan atau order penjualan bertugas sebagai berikut:¹⁹

1. Mengedit atau melengkapi pesanan pelanggan
2. Menentukan tanggal pengiriman, rute pengiriman, alat transportasi yang digunakan, dari gudang mana barang harus dikirim.
3. Fungsi- fungsi yang Terkait.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Semua jual beli hukumnya boleh jika dilakukan oleh kedua belah pihak yang mempunyai kelayakan untuk melakukan transaksi, kecuali jual beli yang dilarang. Selain itu maka jual beli boleh hukumnya selama tidak dilarang oleh Allah SWT. Terdapat beberapa ayat dalam al-Qur'an yang menjadi dasar hukum jual beli, firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah berikut ini;



Artinya; “*Padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*”. (QS. Al-Baqarah: 275)

Dalam Hadis Nabi saw;

أَفْضَلُ الْكَسْبِ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ يَبْعٍ مَبْرُورٍ

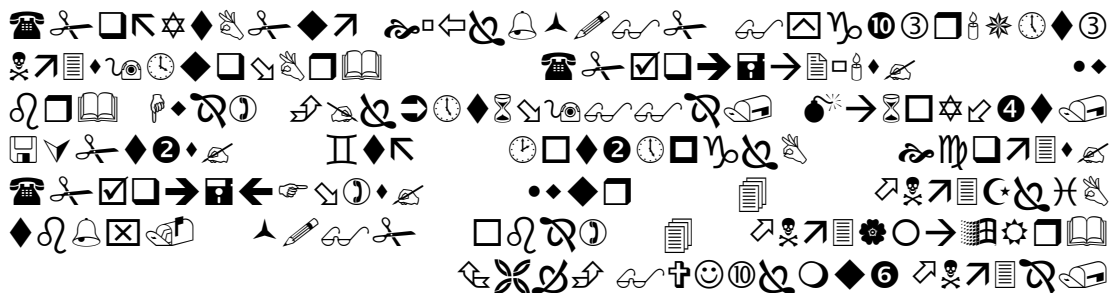
Artinya: “*Usaha yang paling utama adalah hasil usaha seseorang dengantangannya sendiri dan hasil dari jual beli yang mabrur.*” (HR. Bukhari).²⁰

¹⁹Narko, *Sistem Akuntansi*, (Bandung: Yayasan Pustaka Nusantara , 2007), h. 81

²⁰ Imam as-Shan'ani, *Subulus Salam*, (Hidayah: Surabaya.tt), Juz 3, h. 4

Kebutuhan manusia menuntut adanya jual beli, karena manusia adalah makhluk sosial, yaitu makhluk yang saling membutuhkan satu dengan yang lainnya. Seseorang membutuhkan sesuatu yang dimiliki orang lain, baik itu berupa uang atau barang, hal itu dapat diperoleh setelah adanya penyerahan yang bersifat timbal balik berupa kompensasi sesuai dengan syariat Islam yang disebut dengan jual beli.

Begitu juga Firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat an-Nisa' menjelaskan berikut ini;



Artinya; *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.* (QS. an-Nisa’: 29)

Dalam ayat ini jalan yang batil adalah jalan yang haram menurut agama yaitu jual beli yang rukun dan syaratnya tidak terpenuhi. Seperti halnya jual beli benda najis, rukun dari benda tersebut tidak terpenuhi. Karena najis adalah sesuatu yang berwujud benda padat atau cair yang keluar dari dua lubang pada manusia, yaitu dubur (anus) dan qubul (alat vital) adapun najis yang berasal dari hewan yaitu bangkai, babi, kotoran dan jilatan anjing.²¹

²¹ Imam Jalaluddin al Mahalli, *Tafsir Jalalain Buku 1*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2006), h. 328

3. Rukun Jual Beli

Rukun menurut Hanafi adalah sesuatu yang menjadi tempat ketergantungan dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan. Sementara rukun menurut mayoritas ahli fiqh adalah sesuatu yang menjadi tempat bergantung adanya sesuatu dan bisa dicerna logika. Terlepas dari apakah itu menjadi bagian yang tidak terpisahkan atau tidak, rukun dalam jual beli ada empat, yaitu:²²

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. Ijab qabul (serah terima)
- d. Barang yang diperjualbelikan

4. Syarat Jual Beli

Syarat adalah sesuatu yang harus ada dalam jual beli, yang bertujuan untuk menghindarkan sengketa, melindungi kedua belah pihak, menghindari terjadinya manipulasi dan kerugian.

- a. Syarat penjual dan pembeli (pelaku akad)
 1. Syarat pelaku akad hendaknya *mumayyiz*, memiliki kemampuan mengatur hartanya, karena jual beli orang gila, anak kecil dan orang mabuk tidak sah.²³

²²Asy-Syawkani, *Fathul Qadiir*, (Mesir: al-Habib, tt), juz 5, h. 74

²³Sayyid sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), Jilid 4, h. 122

2. Jual beli tersebut atas kehendaknya sendiri, bukan karena dipaksa.
3. Baligh, karena jual beli anak kecil tidak sah.
4. Bukan pemborosan, karena harta seseorang yang boros berada ditangan walinya.²⁴

b. Syarat ijab qabul (serah terima)

Ijab menurut mayoritas ulama adalah pernyataan dari penjual walaupun pernyataan itu dinyatakan di akhir, sedangkan qabul adalah pernyataan dari pembeli walaupun pernyataan itu dinyatakan di awal.²⁵ Syarat ijab qabul adalah:

1. Pelaku transaksi harus *mumayyiz*
2. Pernyataan qabul harus sesuai dengan pernyataan ijab
3. Transaksi dilakukan satu majlis

c. Syarat barang (objek) yang diperjualbelikan

Syarat barang yang diperjualbelikan ada empat, yaitu:

1. Barang yang diperjual belikan harus ada
2. Barang yang diperjualbelikan adalah harta yang bernilai
3. Barang tersebut milik sendiri
4. Barang yang akan dijual bisa diserahkan pada saat transaksi.²⁶

G. Penjualan dalam Ekonomi Islam

²⁴Sulaiman Rasyid, *Fiqih Islam*, (Jakarta: Attahiriyah, 1954), h. 270

²⁵Syekh zakariya al-Anshari, *Syarhul Manhaj*, (Beirut: Dar al-Fikr, tt.), juz 2, h. 260

²⁶*Ibid.*, h. 269-270

Islam memandang bahwa segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib dan teratur, proses-prosesnya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh dilakukan secara alasan-alasan. Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam. Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap dan cara-cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai oleh Allah SWT. Melakukan secara maksimal dan optimal, tidak boleh seorang muslim melakukan sesuatu tanpa perencanaan, tanpa adanya penelitian, kecuali sesuatu yang bersifat emergency. Akan tetapi, pada umumnya dari hal yang kecil hingga hal yang besar, harus dilakukan secara ihsan, secara optimal, secara baik, benar dan tuntas.

Strategi bisnis Nabi Muhammad Saw, selalu mendapatkan kesuksesan besar dan tidak pernah mendapat kerugian, dari sifat-sifatnya demikianlah maka berbagai pinjaman komersial (*commercial loan*) tersedia di Mekah membuka peluang kemitraan antara Muhammad dengan pemilik modal adalah Siti Khodijah si janda kaya.²⁷

Strategi bisnis yang telah dijalankan Rasulullah saw meliputi strategi operasi, strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia dan strategi keuangan. Al-Qur'an memberikan tuntunan bahwa dalam menjalankan bisnis hendaknya menggunakan jihat *fi sahilillah* dengan harta dan jiwa atau dalam bahasa manajemen menggunakan strategi dijalankan Allah dengan menoptimalkan sumberdaya penjualan.

²⁷Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1997), h.viii

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.²⁸ Selanjutnya Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja di bidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan, dan wakil pemasaran.²⁹

Menurut Mulyadi Sistem penjualan tunai adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.³⁰

Penjualan jika diidentifikasi dari Perusahaannya dibedakan menjadi beberapa jenis:³¹

1. Penjualan langsung yaitu penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer.
2. Penjualan stok gudang yaitu penjualan barang dari stok yang telah tersedia di gudang.

²⁸ Asri, Marwan, dkk, *Manajemen Perusahaan, Pendekatan Operasional*, (Yogyakarta: BPFE, 1986), h. 89

²⁹ Winardi, *Management Perkantoran dan Pengawasan*, (Bandung: Alumni, 1982), h. 79

³⁰ Mulyadi, *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001) Edisi Ketiga, h. 452

³¹ Martin S, Collieran G, *Sold! Bagaimana Memudahkan Konsumen Membeli dari Anda*, (Jakarta: Erlangga, 2006), h. 93

3. Penjualan kombinasi yaitu penjualan dengan mengambil barang sebagian dari supplier dan sebagian dari stok yang tersedia di gudang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha sebagai berikut:³²

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b. Harga produk atau jasa
- c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan

³²Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2005), h. 80

dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli di bidang penjualan.

5. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

Menurut Kotler volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah :³³

- a. Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.

³³Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, (Jakarta: Prehallindo, 2000), Edisi Milenium, h. 125

- b. Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- c. Mengadakan analisa pasar.
- d. Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- e. Mengadakan pameran.
- f. Mengadakan discount atau potongan harga.

Penjualan merupakan salah satu bahagian dari kegiatan ekonomi Islam didalam pelaksanaannya juga harus didasarkan dan bersumber pada Al-Qur'an, Hadist.Syariah/Fiqh dan Praktek Pemasaran Islam dalam sejarah dan Pemikiran Ilmuwan Muslim tentang pemasaran. Sumber tesebut diatas akan menjadi jiwa kegiatan pemasaran. Ia bagai pelita yang memerangi lingkungannnya, memancarkan cahaya kebenaran ditengah-tengah kegelapan. Meluruskan praktek-praktek pemasaran yang menyimpang seperti kecurangan, kebohongan, propaganda, iklan palsu, penipuan, kezaliman dan sebagainya. Dengan demikian nilai-nilai kebenaran yang dianut seorang akan selalu terpancar dalam praktek pemasaran yang Islami sehari-hari. Jadi sebagaimana yang dijelaskan oleh Muhammad Syakir Sula bahwa syariah marketing (pemasaran yang Islami) merupakan suatu proses bisnis yang keseluruhan prosesnya menerapkan nilai-nilai Islam dan sebagai suatu bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan penawaran, dan perubahan value dari suatu

inisiator kepada stakeholdernya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.³⁴

Rasulullah S.A.W. lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan yang dikenal dengan istilah saat ini *Customer Relationship Management* atau istilah yang lebih baru *Customer Experience Management* yang tidak hanya memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan tetapi juga memahami yang dipikirkan pelanggan. Nabi Muhammad SAW sangat memahami pelanggannya. Ketika ratusan utusan datang pada Nabi setelah kemenangan kota Makkah, seorang diantaranya Abdul Qais, datang menemui Nabi. Selanjutnya, meminta agar mereka memanggil dan memberitahukan pemimpin mereka, yaitu Al-Ashajj. Ketika menghadap, Nabi pun mengajukan bermacam-macam pertanyaan, tentang penduduk berbagai kota dan urusan-urusan mereka. Secara khusus Nabi juga menyebutkan nama-nama Sofa, Musyaqqar, Hajar dan beberapa kota lainnya. Pemimpin mereka Al-Ashajj, sangat terkesan dengan pengetahuan luas yang dimiliki Nabi tentang negerinya sehingga ia mengatakan “Ayah dan Ibuku akan berkorban demi Anda, karena Anda tahu banyak tentang negeriku dibanding aku sendiri dan mengetahui nama-nama lebih banyak kota di negeri kami daripada yang kami ketahui”. Bahkan Nabi mengetahui kebiasaan orang Bahrain, cara hidup penduduk Bahrain, cara mereka minum dan cara mereka makan.³⁵

³⁴ Azhari Kasim, *Syariah Marketing*, (Jakarta: Pustaka Pelajar, 2007), h. 27

³⁵ [http:// www.strategi_promosi_nabi SAW \(1\).htm](http://www.strategi_promosi_nabi_SAW(1).htm)

Rasulullah SAW tersebut meliputi: memiliki kepribadian spiritual (*taqwa*), berperilaku baik dan simpatik (*siddiq*), memiliki kecerdasan dan intelektualitas (*fathanah*), komunikatif, transparan dan komunikatif (*tablig*), bersikap melayani dan rendah hati (*Khidmah*), jujur, terpercaya profesional, kredibilitas dan bertanggung jawab (*Al-Amanah*), tidak Suka berburuk sangka (*su'uzh-zhann*), tidak suka menjelek-jelekkan (*ghibah*), tidak melakukan sogok atau suap (*risywah*) , berbisnislah kalian secara adil, demikian kata Allah. Dari sembilan etika pemasar tersebut empat diantaranya merupakan sifat Nabi SAW dalam mengelola bisnis yaitu shiddiq, amanah, fatahanan dan tablih yang merupakan “*Key Succes Factor*”.³⁶

³⁶ [http// www.strategi promosi nabi SAW \(1\).htm](http://www.strategi_promosi_nabi_SAW_(1).htm)